



Junior Vertrieb IT (m/w/d)

vectorsoft | Nähe Frankfurt am Main | Vollzeit oder Teilzeit

Als gewinnende Persönlichkeit bist du das Gesicht des Unternehmens für unsere Geschäftskunden in der IT-Welt. Der bevorstehende Markteintritt unserer innovativen Low-Code-Entwicklungsplattform ist ein entscheidender Schritt in unserer Firmengeschichte – Bist du dabei?

Wer wir sind

Vor 40 Jahren gegründet hat **vectorsoft** seinen Sitz in Heusenstamm südlich von Frankfurt am Main. Als mittelständisches und international erfolgreiches IT- Unternehmen für Software betreuen wir von Deutschland und der Schweiz aus Kunden in aller Welt.

Was wir machen

Wir sind Hersteller von Software-Entwicklungsumgebungen d.h. wir entwickeln Software für Softwareentwickler. Zur bestehenden Lösung **conzept 16** ist mit **yeet** eine innovative Plattform für den Low-Code-Entwickler brandneu gelauncht.

Damit der Launch von **yeet** ein Erfolg wird, suchen wir Verstärkung in unserem Sales-Team.

Deine Aufgaben bei uns

Du betreust unsere Bestandskunden, gewinnst Neukunden und trägst zum Auftragsmanagement bei.

- Als Ansprechpartner für unsere Kunden kümmerst du dich um deren Anliegen, Fragen und Anforderungen rund um unsere Entwicklungsplattformen.
- Du identifizierst potenzielle Neukunden und verfolgst Maßnahmen, um diese zu gewinnen.
- Du knüpfst Kontakte auf Events und Messen genauso wie über Social Media. Dabei arbeitest du eng mit dem Marketingteam zusammen, um neue Leads zu generieren.
- Du präsentierst unsere Produkte und Dienstleistungen, bereitest Verträge und Verhandlungen vor.
- Du unterstützt bei der Abwicklung von Aufträgen, von der Angebotserstellung bis zur Lieferung – ebenso wie bei der Aktualisierung unserer Vertriebsunterlagen.

Du hast direkten Einfluss auf das weitere Wachstum unseres Unternehmens!





Was du mitbringst

Mit deiner Leidenschaft für Vertrieb gelingt es dir, langfristige Beziehungen aufzubauen und für eine hohe Kundenzufriedenheit zu sorgen.

- Du verfügst über ausgezeichnete kommunikative und zwischenmenschliche Fähigkeiten.
- Du konntest bereits Vertriebserfahrung in der IT-Branche sammeln (B2B).
- Digital Selling und Customer Experience (CX) ist dir genauso wichtig wie klassischer Sales.
- Du kannst exzellent mit MS-Office umgehen und verfügst über CRM-Kenntnisse.
- Teamgeist, Engagement und Serviceorientierung sind für Dich selbstverständlich.
- Ausbildung oder Studium in einem kaufmännischen bzw. technischen Bereich oder eine vergleichbare Qualifikation.
- Reisebereitschaft und Führerschein Klasse B.
- Verhandlungssichere Deutschkenntnisse und gute Englischkenntnisse in Wort und Schrift.

Es begeistert dich, wenn Verträge zum Abschluss kommen?

Das bieten wir dir

Unser Team ist eine aufgeschlossene und vielfältige Mischung von erfahrenen Mitarbeitenden bis zu Berufseinsteigern. Werkstudenten, Auszubildende und Praktikanten bringen zusätzlich frische Impulse. Bei vectorsoft erlebst du:

- Interessante und abwechslungsreiche Tätigkeit in einem innovativen Umfeld
- Ein kollegiales Team in einem lockeren Arbeitsklima mit regelmäßigen Events
- Individuelle Einarbeitung und Weiterbildungsmöglichkeiten
- Flexible Arbeitszeiten mit einer Mischung aus Präsenz und Remote Work
- Ein Gesundheitspaket
- Kostenlose Versorgung mit Kaffee, Tee und Kakao
- Geräumige helle Büroräume im Grünen
- Gute Verkehrsanbindung und eigene Parkplätze

Dein Interesse ist geweckt?

Dann freuen wir uns auf deine Bewerbung!

Werde Teil unseres Teams und sende deine Unterlagen per E-Mail an Nadja-Marina Halkić | karriere@vectorsoft.de

Bleibt noch etwas unbeantwortet?

Ruf mich gerne an: +49 6104 660-0

